
关于对爱司凯科技股份有限公司

年报问询函的回复

天职业字[2022]1608-3 号

目 录

年报问询函的回复	1
----------	---

关于对爱司凯科技股份有限公司

年报问询函的回复

天职业字[2022]1608-3号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

根据贵部《关于对爱司凯科技股份有限公司的 2021 年年报问询函》（创业板年报问询函【2022】第 186 号）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）作为爱司凯科技股份有限公司（以下简称“公司”或“爱司凯公司”）2021 年度财务报表审计的会计师，现就年报问询函中需要会计师回复的问题回复如下：

1. 报告期内，公司实现营业收入 15,339.97 万元，同比增长 12.43%，其中，境外地区营业收入 5,972.03 万元，同比增长 22.76%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）500.99 万元，同比增加 141.24%；公司综合毛利率 45.71%，同比减少 1.40 个百分点。其中，升级收入、设备出租收入和其他业务收入毛利率为 42.03%、43.77%、-29.56%，较上年同期减少 10.59 个百分点、39.99 个百分点、23.90 个百分点。请说明：

（1）境外地区业务的具体内容，包括但不限于主要客户与供应商信息及是否为关联方、合作期限、主要出口国家及地区、主要产品及其成本构成、毛利率、收入确认时点及合规性、期后回款及退货情况等，若境外地区客户为经销商的，请核实终端客户信息及是否为关联方；

（2）量化分析本期营业收入与净利润变动幅度差异的原因，结合公司销售政策、定价模式、成本费用构成、市场拓展情况等，说明相关业务毛利率大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司变

化趋势一致，如否，说明原因，并核实成本、费用核算是否真实、准确。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明就境外地区收入真实性采取的审计程序、获得的相关证据及结论性意见。

公司回复：

（1）题

一、境外经销说明

1、2019 年-2021 年境外经销情况

公司境外销售均采用经销模式，与境外经销商合作关系稳定，近三年来没有发生重大的变化。2019 年至 2021 年境外代理商及其代理地区明细数据如下：

单位：台

境外经销商	主要覆盖的地区	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销商 A	韩国、斯里兰卡、巴基斯坦、泰国、黎巴嫩、阿联酋、新加坡、埃及、迪拜、尼日利亚、菲律宾、欧洲、马来西亚等	114	116	120
经销商 B	印度	65	14	35
经销商 C	欧洲	12	8	2
经销商 D	阿联酋	11	8	12
经销商 E	印度尼西亚	4	2	9
经销商 F	欧洲、美洲、非洲等	12	5	11
经销商 G	北美洲		2	4
经销商 H	俄罗斯	3	6	2
经销商 I	巴西		1	
经销商 J	阿根廷	7	1	
经销商 K	印度		1	5
经销商 L	巴基斯坦	3		3
其他境外经销商		23	20	34
境外合计		254	184	237

2、本期境外销售收入主要出口国家及地区明细如下：

单位：台、万元

境外地区	主要国家	主要经销商	CTP/3D 砂型打印机 销售数量(台)	收入金额 (万元)	占比
非洲	阿尔及利亚	经销商 A、经销商 D	19	433.17	7.25%
美洲	墨西哥、阿根廷、美国	经销商 A、经销商 J、经销商 F	19	394.1	6.60%
欧洲	意大利、荷兰	经销商 A、经销商 C	39	1,199.55	20.09%
亚洲	印度、韩国、马来西亚	经销商 C、经销商 B	177	3,945.21	66.06%
境外合计			254	5,972.03	100.00%

3、本期境外销售收入、成本、毛利率按产品分类明细如下：

单位：台、万元

项目	2021 年度				2020 年度				毛利率变动比例
	数量	收入金额	成本金额	毛利率	数量	收入金额	成本金额	毛利率	
3D 砂模打印机					1	117.82	52.94	55.07%	
UV 制版机	32	782.40	431.21	44.89%	44	1,003.67	506.54	49.53%	-4.64%
热敏制版机	150	3,492.28	1,788.14	48.80%	76	2,181.31	985.62	54.82%	-6.02%
印铁制版机	11	375.99	187.21	50.21%	10	424.15	199.88	52.88%	-2.67%
柔性制版机	61	895.60	459.46	48.70%	53	795.76	367.47	53.82%	-5.12%
周边设备		383.36	306.89	19.95%		286.39	216.87	24.28%	-4.33%
其他		42.40	15.49	63.46%		55.63	20.89	62.45%	1.01%
合计	254	5,972.03	3,188.39	46.61%	184.00	4,864.73	2,350.21	51.69%	-5.08%

2021 年度境外制版机销量较 2020 年度增加 70 台，境外销售收入增加了 1,107.30 万元，收入增幅 22.76%，主要系 2020 年度受新冠疫情影响较大，海外销售减少，随着境外部分地区新冠疫情管控放宽和疫情的常态化，海外市场需求在 2021 年度得到恢复，基本恢复至疫情之前的销售水平。本期境外业务毛利率较 2020 年度下降了 5.08 个百分点，主要系受美元汇率影响所致。

二、主要经销商销售情况

1、2019-2021 年公司主要经销商境外销售情况

单位：万元

项目	经销商名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		销售额	占境外收入比例	销售额	占境外收入比例	销售额	占境外收入比例
1	经销商 A	2,423.73	40.58%	2,731.93	56.16%	2,980.48	49.46%
2	经销商 B	1,543.07	25.84%	445.21	9.15%	956.09	15.87%
3	经销商 C	518.07	8.67%	374.38	7.70%	61.82	1.03%
4	经销商 D	247.54	4.14%	227.74	4.68%	294.32	4.88%
5	经销商 F	173.72	2.91%	95.13	1.96%	179.66	2.98%
6	经销商 E	101.16	1.69%	53.88	1.11%	268.83	4.46%
7	经销商 H	68.40	1.15%	240.44	4.94%	81.11	1.35%
8	经销商 M			17.04	0.35%	208.68	3.46%
合计		5,075.69	84.99%	4,185.75	86.04%	5,030.99	83.48%

公司境外销售 80%以上来源于上述 8 家主要经销商，近三年各期各家经销商的销售金额较为稳定，2021 年度经销商 B 销售金额增加较多，主要系 2020 年度受印度疫情影响较为严重，订单未能及时交付所致。

2、2021 年境外业务主要经销商应收账款期后回款情况

单位：万元

客户名称	2021 年末应收账款余额		2022-1-1 至 4-30 回款金额		期后回款比例
	本位币余额	占应收账款比例	人民币	美元	
经销商 A	1,213.89	7.23%	576.33	90.64	47.48%
经销商 B	287.58	1.71%	278.61	44.01	96.88%
经销商 C	87.63	0.52%	86.61	13.59	98.84%
经销商 D	81.05	0.48%	78.77	12.46	97.19%
经销商 F	529.39	3.15%	20.32		3.84%
经销商 E	86.75	0.52%	20.31	3.20	23.41%
合计	2,286.29	13.62%	1060.95	163.90	46.40%

截至 2021 年 12 月 31 日，公司海外销售应收账款余额 2,582.31 万元，占应收账款余额比例 15.38%，上述境外业务主要经销商应收账款余额占海外销售应收账款余额的比例为 88.54%。随着海外部分地区新冠疫情管控放宽，部分终端

客户业务逐步恢复生产经营，境外经销商期后回款良好。

3、境外销售期后退货情况

截至 2022 年 4 月 30 日，2021 年度境外销售不存在退回情况。

三、境外主要经销商背景情况

1、Uni Supplies Limited 裕力材料有限公司

裕力材料注册于香港，主要从事印前设备分销及直销。目前，业务范围包括亚太、欧洲和南美洲地区。裕力的管理层皆为业内资深人士，他们在 CTP 行业（如柯达和 ECRM）有超过 30 年市场销售及技术支持经验。2014 年与公司开展业务。

EVER RELIANCE LIMITED 是裕力材料实控人（余文星和陈锡年）下属的另一家贸易公司。2019 年 9 月到 10 月初期间，裕力材料的主要收款银行恒生银行的账户被暂停，为了不影响境外客户的订单和公司回款，公司与 EVER RELIANCE LIMITED 签署了 8 单机器销售合同。裕力材料的银行账户经审核后于 10 月中旬恢复正常，此后公司继续和裕力材料签署销售合同。2020 年度公司对 EVER RELIANCE LIMITED 有 1 台机器销售系 2019 年度已签合同，于 2020 年实现销售。

2、TECHNOVA IMAGINGSYSTEMS PVT LTD

Technova 是印度最大的印刷版材制造商，在印度版材业务占有超过 70% 的市场份额。在印度拥有完善的销售网络，并在中东地区设有海外销售处。目前，与公司合作，使用自己品牌 Technova。目前 Technova 不仅是公司经销商，还是 Screen 网屏和 Krause CTP 的经销商。2015 年与公司开展业务。

3、Fujifilm Middle East、FUJIFILM Europe B.V.

FUJIFILM Europe B.V. 是 Fujifilm Global 的欧洲区总部，2016 年与公司开展业务。Fujifilm Middle East 是中东非洲分部，2015 年与公司开展业务。富士全球业务包括印刷、医疗、民用胶卷数码相机等。公司对接其印刷事业部。

4、杭州印科数码科技有限公司

杭州印科数码科技有限公司成立于 2012 年，主营产品 CTP 设备，CTP 版材，油墨，橡皮布，印后模切烫金设备，书刊印后装订设备相关的销售，技术服务和

咨询服务。目前已拥有国外、国内最终用户 300 家。2012 年与公司开展业务。

5、P. D. KALIBAR

P. D. KALIBAR 在印尼市场的主要业务是销售中国的各种图像和医疗产品。在图像业务方面，除 Amsky CTP 和印刷胶印机外，还代理销售中国的喷墨打印机和激光切割机。2018 年与公司开展业务。

6、Mac Centre Logistic ltd:

俄罗斯 Mac Centre Logistic ltd 在俄罗斯市场耕耘多年，代理爱司凯 CTP 和 Abezeta 印刷版材。2016 年与公司开展业务。

四、境外销售关联关系的说明

通过查询境外经销商的股权情况，获取境外主要经销商对终端客户的核查，及公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员对境外销售的自查承诺，公司与境外经销商及销售终端客户不存在关联关系。

(2) 题

一、本期公司营业收入、营业成本、毛利率情况

单位：台、万元

项目	2021 年度				2020 年度				毛利率 变动比例
	数量	收入金额	成本金额	毛利率	数量	收入金额	成本金额	毛利率	
3D 砂模打印机	3	1,533.45	702.44	54.19%	5	996.51	409.01	58.96%	-4.77%
UV 制版机	35	835.50	431.40	48.37%	57	1,233.05	655.15	46.87%	1.50%
热敏制版机	402	8,592.71	4,552.96	47.01%	344	7,501.14	3,948.81	47.36%	-0.35%
印铁制版机	30	883.07	418.46	52.61%	27	870.87	450.71	48.25%	4.36%
柔性制版机	129	1,513.03	808.71	46.55%	118	1,530.37	804.96	47.40%	-0.85%
周边设备		884.17	728.39	17.62%		680.50	577.31	15.16%	2.46%
年保费		503.55	163.88	67.46%		443.25	125.74	71.63%	-4.17%
升级费		233.65	135.44	42.03%		232.66	110.23	52.62%	-10.59%
其他		360.84	386.55	-7.12%		155.64	134.61	13.51%	-20.64%
合计	599	15,339.97	8,328.24	45.71%	551	13,643.99	7,216.53	47.11%	-1.40%

注：表间勾稽差异主要系由于明细、合计金额均由元取数至万元导致尾差。

公司两期分产品毛利率较为稳定，2021 年度综合毛利率下降了 1.40 个百分点，主要系汇率波动、产品结构、价格和成本变动等影响导致。从分产品情况来看，毛利率下降较大的主要系 3D 砂模打印机、升级费和其他。

2021 年度 3D 砂模打印机在销售数量减少 2 台的情况下，销售金额增加了 536.94 万元，主要系本期销售给西安航天发动机有限公司的 3D 砂模打印机包括 3D 打印机和配套的其他设备。本期毛利率下降了 4.77 个百分点，主要系本期产量 2 台较上期产量 10 台减少了 8 台，本期生产产品分摊的固定成本较高导致。

2021 年度升级费毛利率较 2020 年度下降 10.59 个百分点，主要系公司为了保持 CTP 产品的市场占有率，对升级费价格进行了调减。

2021 年度其他毛利率较 2020 年度下降 20.64 个百分点，主要系租赁给洛阳易普特智能科技有限公司的 3D 砂模打印机升级改造自 2021 年 10 月起停租，及上海璟琥化工科技有限公司租赁设备自 2020 年 11 月退租，相应闲置固定资产的折旧依然在营业成本科目下核算所致。

二、净利润变动情况

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动金额	变动幅度
营业收入	15,339.97	13,643.99	1,695.98	12.43%
营业成本	8,328.24	7,216.53	1,111.71	15.41%
销售毛利	7,011.74	6,427.46	584.27	9.09%
税金及附加	261.92	130.89	131.04	100.12%
销售费用	1,981.85	1,912.07	69.78	3.65%
管理费用	2,157.96	2,821.19	-663.23	-23.51%
研发费用	2,173.05	2,359.56	-186.51	-7.90%
财务费用	25.33	158.05	-132.72	-83.97%
其他收益	543.45	570.65	-27.20	-4.77%
投资收益	-113.86	384.40	-498.26	-129.62%
信用减值损失	-391.79	-1,156.10	764.31	-66.11%

项目	2021 年度	2020 年度	变动金额	变动幅度
资产减值损失	-168.06	-411.90	243.84	-59.20%
资产处置收益	15.24	-92.79	108.03	-116.42%
营业外收入	5.13	5.67	-0.55	-9.62%
营业外支出	6.17	124.37	-118.20	-95.04%
所得税费用	-204.98	-563.93	358.95	63.65%
净利润	500.53	-1,214.79	1,715.32	141.20%

2021 年度公司实现扭亏为盈，净利润较 2020 年度增加 1,715.32 万元，主要受销售增加导致毛利增加、管理费用减少和信用减值损失减少的影响，上述三个因素使 2021 年度净利润较 2020 年度增加 2,011.81 万元。

随着新冠疫情管控放宽和疫情的常态化，2021 年度公司业务逐渐得以恢复，2021 年度销售收入较 2020 年度增加 1,695.98 万元，上升幅度 12.43%，销售毛利增加 584.27 万元。

本期管理费用较上期减少 663.23 万元，下降幅度 23.51%，主要系近两年公司优化人员结构辞退了部分人员使职工薪酬减少、重大资产重组支付的中介费用减少，及公司使用自有房产办公导致房租费用减少。

本期信用减值损失较上期减少 764.31 万元，下降幅度 66.11%，主要系随着疫情影响的减弱，客户经营逐步恢复，回款得到较好保证，2021 年末应收账款余额较 2020 年末减少 1,439.51 万元，相应计提的坏账准备减少所致。

会计师核查回复：

爱司凯公司境外销售全部采用经销模式，公司经销商及收入确认政策均未发生重大变化，针对境外收入的真实性，我们执行了如下具体审计程序：

1、我们对爱司凯公司的收入确认相关内部控制设计和运行的有效性进行了了解和评估，并在此基础上对销售定价审批、销售合同审批、出入库审批、记账、款项催收、售后服务等关键控制点进行了控制测试，未发现重大内部控制缺陷，爱司凯公司收入确认相关内部控制设计合理，并得到有效执行。

2、我们对爱司凯公司 2021 年度境外收入执行了同期、季度、经销商变动情

况的分析性审计程序：

(1) 境外收入同期对比分析情况

项目	2021 年度		2020 年度		变动金额
	数量（台）	金额（万元）	数量（台）	金额（万元）	
热敏制版机	150.00	3,492.28	76.00	2,181.31	1,310.97
UV 制版机	32.00	782.4	44.00	1,003.67	-221.27
柔性制版机	72.00	1,271.59	63.00	1,219.91	51.68
3D 砂模打印机			1.00	117.82	-117.82
周边设备		383.36		286.39	96.97
其他		42.40		55.63	-13.23
合计	254.00	5,972.03	184.00	4,864.73	1,107.30

2021 年度境外制版机销量较 2020 年度增加 70 台，境外销售收入增加了 1,107.30 万元，增幅 22.76%；主要系境外部分地区 2020 年度受新冠疫情影响较为严重，海外订单有所减少，并影响订单的交付。2021 年度随着境外疫情影响的减弱，销售订单得到恢复，交期也得到较好保证。

(2) 境外收入季度分析情况

单位：台、万元

项目	2021 年度			2020 年度			变化情况	
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	比例
第一季度	69	1,626.11	27.23%	31.00	891.23	18.32%	38.00	122.58%
第二季度	61	1,570.12	26.29%	27.00	703.55	14.46%	34.00	125.93%
第三季度	63	1,543.42	25.84%	64.00	1,739.74	35.76%	-1.00	-1.56%
第四季度	61	1,232.37	20.64%	62.00	1,530.21	31.46%	-1.00	-1.61%
合计	254.00	5,972.03	100.00%	184.00	4,864.73	100.00%	70.00	38.04%

从横向分析，爱司凯公司两期各季度销售变动较大，其中第 1、2 季度变动尤为明显，较上年增加 72 台，收入增加 1,601.45 万元；第 3、4 季度变动趋于平缓。境外销售的季度变动与海外疫情的变化情况基本一致。从纵向分析，本年各季度销售占比较为平缓。

(3) 前五大经销商销售变动分析

单位：台、万元

项目	2021 年度			2020 年度			变化情况	
	数量	金额	占境外销售比	数量	金额	占境外销售比	数量	金额
经销商 A	114	2,423.73	40.58%	116	2,731.93	56.16%	-2	-308.20
经销商 B	65	1,543.07	25.84%	14	445.21	9.15%	51	1,097.86
经销商 C	12	518.07	8.67%	8	374.38	7.70%	4	143.69
经销商 D	11	247.54	4.14%	8	227.74	4.68%	3	19.80
经销商 F	12	173.72	2.91%	5	95.13	1.96%	7	78.59
经销商 H	3	68.40	1.15%	6	240.44	4.94%	-3	-172.04
合计	217	4,974.53	83.29%	157	4,114.83	84.59%	60	859.70

公司两期的境外销售收入主要来源于前五大经销商，各期销售金额和占比变化不大，两年占比分别为 83.29%、84.59%，

公司对经销商 A、经销商 H 本期销售数量较上期分别减少 2 台和 3 台，销售收入减少 308.2 万元、172.04 万元；销售收入下降主要系 2021 年孟加拉国及俄罗斯疫情反复，下半年封城，经济活动减少所致；

公司对经销商 C、经销商 D、经销商 F 本期销售数量较上期分别增加 4 台、3 台、7 台；销售收入增加 143.69 万元、19.80 万元和 78.59 万元；销售收入增加主要系本期上述经销商所经营地疫情逐步常态化管理，商业稳步恢复所致；

公司对经销商 B 本期销售数量较上期增加 51 台，销售收入增加 1,097.86 万元，主要系本年销售机型均为新型 256 机器，经过 2020 年价格回升后，2021 年机器售价存在小幅下降，新增订单较多；2020 年因受印度疫情影响，12 台机器于 2021 年完成出口报关交付。

3、我们选取样本对 2021 年度境外收入的确认依据进行了检查，包括合同、发运凭证、海关报关单、境外货运提单、记账凭证、回款单据、发票，以评价销售收入的发生的真实性。2021 年度母公司层面销售收入 5,972.03 万元，我们检查的样本金额 5,929.63 万元，检查比例为 99.29%，销售的单据流和物流未见异常，收入确认依据充分。

4、由于自 2017 年度起广州海关不再接受外部函证且海关系统升级的原因，我们未能于网上海关系统获取进出口数据和执行海关函证程序。我们对境外销售收入亲自从国家外汇管理局网上服务平台（<http://zwfw.safe.gov.cn/asone>）查询导出爱司凯公司出口数据，并与账面记录及报关单数据进行一一核对。

爱司凯公司 2021 年度境外销售收入 5,972.03 万元，其中公司自行报关出口的销售收入 5,724.01 万元，由境外客户自行报关出口的销售收入 248.01 万元。由于外汇管理平台只能查询爱司凯自行报关出口的数据，故此我们针对 2021 年度由爱司凯公司自行报关出口的销售收入 5,724.01 万元进行了核对，占全年报关出口销售金额的 95.85%。

经核对，外汇管理平台爱司凯公司报关出口的销售金额为 5,724.01 万元（剔除运保费及赠机金额），与账面核对一致，无差异。

5、我们对爱司凯公司 2021 年度境外销售的制版机后台充值使用数量情况进行了核查，以佐证销售收入的真实性。2021 年度爱司凯公司境外销售的制版机 254 台，存在 76 台在 2021 年度尚未充值使用，占销售数量的 29.95%，与以前年度当期销售未充值的占比情况基本一致，未充值使用数量的机器系由于机器销售时本身自带了使用数量（国内销售为 50-200 张不等，海外销售不超过 2000 张）和客户使用量大小的因素导致，属于正常现象。

6、我们选取样本对境外客户进行函证，函证内容包括本期交易产品规格型号、机身编号、交易数量、交易金额、终端使用者、信用期，及期末往来款等信息进行了函证。本次审计函证境外销售情况统计如下：

项目	函证情况
境外销售收入发函金额（万元）	5,036.37
境外销售收入总金额（万元）	5,972.03
发函比例	84.33%
境外销售收入回函金额（万元）	4,067.96
回函比例	80.77%

已经收到回函的均无差异，对于未能收到回函的客户，我们执行了检查销售合同、发货单、报关单、境外货运提单、充值使用情况、销售回款情况等替代测

试，未发现异常情况。

为了验证其设备已经实现终端销售，我们从第一大海外经销商 A 本期销售中选取终端样本，以经销商 A 的名义对终端客户发出询证函，函证机器为 58 台，收到的回函确认机器为 32 台，回函比例为 55.17%，收到回函的均确认无误。

7、我们通过浏览资产负债表日后公司销售明细账，及选取样本对资产负债表日后销售产品的收入确认单据进行检查，未发现 2021 年度销售存在退货和跨期确认的情况。

8、我们对境外经销商销售回款的银行流水进行抽样检查，2021 年度境外经销商银行回款 971.99 万美元，我们选取了 926.39 万美元回款的银行收款单据进行检查，抽查比例为 88.51%，除 3 家境外经销商通过其下属子公司回款 336.58 万美元外，销售回款均来源于签约客户。

9、通过访谈管理层，检查境外经销商的股权登记信息，经销商对其自身和销售终端与爱司凯不存在关联关系的承诺，及公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员对境外销售的自查承诺，未发现公司与境外经销商和境外终端存在关联关系。

综上，我们对爱司凯公司境外销售收入真实性执行了有效的审计程序，获取了充分、适当的审计证据，公司销售收入真实。

2. 分季度财务数据显示，报告期公司第四季度实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）570.96 万元，占全年净利润的 113.97%；第四季度销售净利率 12.65%，较去年同期高近 17.63 个百分点，净利率水平与往期差异较大。请结合第四季度销售情况、主要客户、毛利率水平、成本费用构成、主要财务数据等补充说明第四季度净利润及销售净利率较高的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、第四季度营业收入、营业成本和毛利率

1、第四季度按产品类型销售营业收入、营业成本和毛利率明细如下

单位：台、万元

项目	2021 年第四季度				2020 年第四季度				毛利率变动比例
	数量	收入金额	成本金额	毛利率	数量	收入金额	成本金额	毛利率	
3D 砂模打印机	3	1,533.45	750.33	51.07%	2	259.22	115.86	55.30%	-4.24%
UV 制版机	7	147.45	82.76	43.87%	18	361.13	204.70	43.32%	0.55%
热敏制版机	76	1,664.30	887.99	46.64%	128	2,824.67	1,453.42	48.55%	-1.91%
印铁制版机	7	199.89	109.35	45.29%	9	261.15	137.90	47.20%	-1.90%
柔性制版机	41	457.13	289.38	36.70%	37	453.19	255.35	43.65%	-6.96%
周边设备		211.55	138.23	34.66%		249.80	209.33	16.20%	18.46%
年保费		128.58	69.82	45.70%		122.37	40.29	67.08%	-21.38%
升级费		61.72	43.63	29.31%		83.70	30.32	63.78%	-34.48%
其他		110.52	247.57	-124.00%		67.25	40.79	39.35%	-163.35%
合计	134	4,514.59	2,619.06	41.99%	194	4,682.48	2,487.96	46.87%	-4.88%

2021 年第四季度销售数量较 2020 年第四季度减少 60 台，主要系 2020 年上半年受新冠疫情影响，部分客户因停工停产导致工程师无法前往客户所在地进行安装验收，安装调试验收时间延长至第四季度完成所致。销售收入仅减少 167.89 万元，主要得益于售价高的 3 台 3D 砂模打印机在 2021 年第四季度实现销售。毛利率下降 4.88 个百分点，主要系将与履约相关的运输费用从销售费用重分类至营业成本所致。

2、第四季度按境内外销售营业收入、营业成本和毛利率明细如下

单位：台、万元

项目	2021 年第四季度				2020 年第四季度				毛利率变动比例
	数量	收入金额	成本金额	毛利率	数量	收入金额	成本金额	毛利率	
境外	61.00	1,232.37	701.69	43.06%	62.00	1,530.21	786.10	48.63%	-5.57%
境内	73.00	3,282.21	1,917.37	41.58%	132.00	3,152.27	1,701.85	46.01%	-4.43%
合计	134	4,514.58	2,619.06	41.99%	194.00	4,682.48	2,487.95	46.87%	-4.88%

2021 年第四季度境内外销售收入和成本同期相比变化不大，综合毛利率下

降-4.88%。境外销售毛利率下降 5.57%，主要系受美元汇率变化影响。

二、第四季度净利润变动情况

单位：万元

项目	2021 年第四季度		2020 年第四季度		变动金额	变动幅度
	金额	占全年比	金额	占全年比		
营业收入	4,514.58	29.43%	4,682.48	34.32%	-167.89	-3.59%
营业成本	2,619.06	31.45%	2,487.96	34.48%	131.10	5.27%
销售毛利	1,895.53	27.03%	2,194.52	34.14%	-298.99	-13.62%
税金及附加	76.18	29.08%	-7.11	-5.43%	83.29	1,171.45%
销售费用	374.48	18.90%	574.93	30.07%	-200.45	-34.87%
管理费用	379.58	17.59%	883.65	31.32%	-504.08	-57.04%
研发费用	685.68	31.55%	559.67	23.72%	126.01	22.52%
财务费用	24.29	95.89%	117.30	74.22%	-93.01	-79.30%
其他收益	104.92	19.31%	-386.03	-67.65%	490.96	127.18%
投资收益	-46.32	40.68%	-6.54	-1.70%	-39.78	-608.32%
信用减值损失	244.39	-62.38%	207.61	-17.96%	36.78	17.72%
资产减值损失	-36.23	21.56%	-160.92	39.07%	124.69	77.49%
资产处置收益	0.16	1.05%	-53.07	57.19%	53.22	100.30%
营业外收入	1.27	24.75%	3.22	56.78%	-1.95	-60.56%
营业外支出	4.29	69.54%	38.18	30.70%	-33.89	-88.76%
所得税费用	48.33	-23.58%	-134.72	23.89%	183.05	135.87%
净利润	570.90	114.06%	-233.10	19.19%	804.00	344.92%
归属于母公司净利润	570.96	113.97%	-233.02	19.18%	803.97	345.03%
销售净利率	12.65%		-4.98%			17.63%

2021 年第四季度公司归属于母公司净利润较同期增加 803.97 万元，增幅 345.03%，主要系 2021 年第四季度管理费用减少 504.08 万元，及其他收益增加了 490.96 万元，两个项目变动导致 2021 年第四季度净利润增加了 995.04 万元。两期销售净利率变动了 17.63 个百分点，主要系 2020 年第四季度净利润为负数，两期销售净利率正负变动所致。两期主要项目两期变动情况分析如下：

2021 年第四季度销售收入较同期减少 167.89 万元，毛利下降了 298.99 万元，主要系 2021 年第四季度将与履约义务相关的运输报关费用重分类调整至营业成本。考虑销售费用减少金额 200.45 万元，两期毛利减去销售费用的变动金额 98.54 万元。

2021 年第四季度管理费用较同期减少 504.08 万元，下降幅度 57.04%，主要系优化人员结构辞退了部分人员使职工薪酬减少 34.18 万元、重大资产重组支付的中介费用较上年减少 361.94 万元所致。

2021 年第四季度其他收益较同期增加 490.96 万元，上升幅度 127.18%，主要系 2020 年第三季度将收到综合性政府补助全部计入当期损益，在第四季度将与资产相关部分政府补助转回调整至递延收益所致。

会计师核查回复：

经核查，会计师认为：通过对爱司凯 2021 年第四季度和同期的财务数据进行核查分析，爱司凯 2021 年第四季度净利润高于同期，主要系较上年支付的重大资产重组中介费用减少，优化人员结构辞退了部分人员使职工薪酬减少，及 2020 年第四季度调整转回与资产相关政府补助等所致。2021 年第四季度销售净利率高于同期 17.63%，系两期营业收入变动较小的情况下，2021 年第四季度实现全年扭亏为盈，两期销售净利率正负变动导致变动和差异较大。爱司凯 2021 年第四季度财务数据和指标变动合理，两期项目变动原因明晰，相关成本费用核算真实、准确。

3. 报告期内，公司经销模式下实现收入 12,428.38 万元，同比增加 3.46%，占全年营业收入的 88.04%。请说明：

（1）结合公司行业特点、产品特性、发展历程、下游客户分布、同行业可比公司采用经销模式的情况等说明经销模式的必要性和商业合理性；

(2) 结合经销模式下的物流方式、结算机制、退换货机制、信用政策等，说明经销模式收入的确认时点及计量原则，对附有退货条件、给予购货信用等方式下的会计处理及收入确认情况，是否与同行业公司存在显著差异；

(3) 主要经销商及终端客户的基本情况，包括但不限于注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、与公司的合作历史、本期交易金额、毛利率、信用政策、对应应收账款余额、期后回款及退货金额等，并请核实主要经销商与公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、公司主要关联方是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在非经营性资金往来，公司对主要经销商的信用政策是否显著宽松于其他经销商或其他销售模式，经销商采购规模与其业务规模及备货周期是否匹配，是否存在压货及大额退换货情况；

(4) 主要供应商的基本情况，包括但不限于名称、注册地址、成立时间、本期交易金额、是否为公司关联方、是否与公司存在非经营性资金往来或其他利益安排等，若供应商为经销商的，请核实终端供应商信息及是否为关联方。

(5) 请结合问题 (2) (3) (4)，说明是否存在供应商客户重叠的情形，经销模式下相关业务是否具备商业实质，相关收入确认是否符合会计准则规定。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明就经销模式收入真实性

采取的审计程序、获得的相关证据及结论性意见。

公司回复：

(1) 题

公司目前主导产品为计算机直接制版机（CTP），包括胶印直接制版机（胶印 CTP）和柔印直接制版机（柔印 CTP），下游客户群主要为我国的中小印刷企业，全国有 5 万家左右中小印刷企业和 2000 多家制版中心，占我国印刷企业的 90% 以上，其具有企业数量多、地域分布广、资金实力较弱、采购频次低、单次采购数量少等特点。公司经营业务 CTP 行业目前处于稳定发展时期，数码印刷将在未来 5-10 年逐步完成替代传统印刷工艺的技术更新。

公司具备 CTP 设备研发和生产的先进技术。目前市场对 CTP 的技术需求逐步从低速度到高速、从中等质量到高质量过渡的阶段。公司掌握了国内独家的激光外调制（光阀）技术，该技术可以同时调制数百路激光，相比传统内调制技术只能控制几十路激光的方式提高了数倍的打印速度。且光阀技术可以形成方形光斑，相比传统的圆型光斑极大地提高了打印成像质量。

目前公司 CTP 产品销售主要采用经销的模式，该模式是公司在此行业经营十多年自然选择优化而来，主要竞争对手科雷机电的销售同样也是以经销商为主。公司 CTP 设备在推广初期包括直销模式、经销模式和租赁模式并存，经过 CTP 价格合理性回归和多模式共存经营后，租赁模式逐步被淘汰，经销商的销售业绩远远超过了公司直销。从多种经营模式并存发展到经销为主的主要原因包括：

1、初期品牌认知度不高，主要靠销售人员上门推销，经销模式有利于降低销售成本、提高销售成功率。

2、公司选择的经销商都是行业内有相关经验的（例如以前是销售 CTF 设备的公司或是销售印刷材料的公司），有长期客户积累。

3、公司产品目标市场为中小企业，全国范围而言分布广集中度不高，购买习惯差别大。本地经销商对当地客户情况比较了解，推销新产品更有说服力。

4、公司产品 CTP 并非可以单独使用的产品，需要配套其它设备及软件还有工艺流程。经销商长期积累材料工艺方面的经验也比公司更丰富。所以选择经销商模式等同选择优势互补的模式。

(2) 题

一、经销模式下的物流方式、结算机制、退换货机制、信用政策等

1、经销模式下的物流方式：国内销售按照经销商发货指令，采用汽车运输方式将产品运送至终端客户使用地址一楼。境外销售按客户指令，将产品采用汽车运输方式交付至其货代指定船务公司仓库。

2、经销模式下的结算机制：公司与经销商签署合同后，按约定收取 5%-30% 的首付款，余款在设备安装调试验收后分 12 个月或 24 个月内收取。

3、经销模式下的退换货机制：公司产品质量出现问题，经服务部维修或升级后，客户仍不接受，服务部与客户协商退换货事项，经总经理批准后执行。

4、经销模式下的信用政策：公司产品销售采用了分期收款的政策，故未再书面约定给予经销商信用额度，在实际经营过程中一般对经销商信用额度控制在 300.00-600.00 万元之间。

二、经销模式下收入确认

国内经销模式下的收入确认流程为：由国内经销商与公司签订合同，产品运输至合同指定地点，由公司（或者经销商）委派的工程师负责产品的安装、调试。如合同未约定试用期限的，在安装调试完成后经客户验收合格并取得客户签署的验收单，公司根据验收单确认收入；如合同约定试用期限的，在试用期满后经客户验收合格并取得客户签署的验收单，公司根据验收单确认收入。

国外经销模式下的收入确认流程为：公司与经销商达成购买意向后，由公司销售给经销商，经销商负责产品的安装、调试工作，公司在产品完成报关出口后，以报关单记录的出口日期确认收入。

公司与经销商交易系买断模式，经销模式下的收入确认与合同约定的履约义务基本一致，符合企业会计准则的规定。与专用设备销售行业收入确认不存在显

著差异，专用设备行业产品销售国内一般均以客户验收作为收入确认时点，国外一般以出口报关日作为收入确认的时点。

（3）题

一、2019 年度至 2021 年度主要经销商销售情况

单位：万元

序号	客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		销售额	占经销收入比例	销售额	占经销收入比例	销售额	占经销收入比例
1	经销商一	3,751.21	30.18%	3,886.32	32.35%	4,096.42	27.21%
2	经销商 A	2,423.73	19.50%	2,731.93	22.74%	2,980.48	19.80%
3	经销商二	2,317.87	18.65%	2,221.51	18.49%	2,525.88	16.78%
4	经销商 B	1,543.07	12.42%	445.21	3.71%	956.09	6.35%
5	经销商三	571.59	4.60%	737.5	6.14%	663.61	4.41%
6	经销商四	106.19	0.85%	309.73	2.58%	1610.62	10.70%
合计		10,713.66	86.20%	10,332.20	86.01%	12,833.10	85.25%

经销模式下的前三大客户经销商一、经销商 A 和经销商二各期销售额、收入占比近三年较为稳定，没有发生重大变化。经销商 B 在 2021 年度为第四大客户，2019 年度和 2020 年度为第五大客户；公司柔版系列产品经销商三在 2021 年度为第五大客户，2020 年度为第四大客户，2019 年度为第六大客户；经销商四为公司 3D 砂模打印机经销商，3D 砂模打印机系公司 2019 年度开始销售的新开发产品，由于 3D 砂模打印机单台价值较高，经销商四 2019 年度为公司第四大客户，2020 年度为第六大客户，经销商四三年的采购均为自用，实质上属于直销模式下的产品销售。故此，剔除经销商四特殊情况的因素，最近三年公司前五大客户未发生变化。

二、主要经销商应收账款目前的回收情况

截至 2022 年 4 月 30 日，公司前五大经销商应收账款期后回款 2,100.38 万元，期后平均回款率 15.85%。期后回款明细如下：

单位：万元

客户名称	2021 年末应收账款余额		2022-1-1 至 4-30 回款金额		期后回款比例
	余额 (人民币)	占期末应收账款比例	人民币	美元	
经销商一	6,182.59	36.83%	520.56		8.42%
经销商 A	1,213.89	7.23%	576.33	90.64	47.48%
经销商二	5,071.13	30.21%	574.75		11.33%
经销商 B	287.58	1.71%	278.61	44.01	96.88%
经销商三	180.66	1.08%	56.43		31.23%
经销商四	319.88	1.91%	93.70		29.29%
合计	13,255.73	78.97%	2,100.38	134.65	15.85%

经销商一、经销商二和经销商 A 是公司的前三大客户，同时也是应收账款前三名。2022 年第一季度由于国内疫情不断反复，经销商一、经销商二的回款较差低于预期，均为 10.00% 左右；经销商 A 的回款率达到 47.48%，较去年同期有所增长；经销商 B、经销商三、经销商四的回款率基本与上年同期持平。

截止至 2022 年 4 月 30 日，2021 年销售收入不存在销售退回情况。

三、主要经销商客户背景

公司境外主要经销商客户背景详见本回复第一题第（1）题的说明，境内主要经销商客户背景如下：

1、深圳市克伦特印刷设备有限公司

深圳市克伦特印刷设备有限公司成立于 2006 年，具有丰富行业经验的打印设备和环保材料供应商，国家高新技术企业，是公司在南方区域的重要经销商。2007 年与公司开展业务。

2、北京时先九恒科技有限公司

北京时先九恒科技有限公司成立于 1999 年，是具有丰富行业经验的打印设备和环保材料供应商，是公司在北方区域的重要经销商。2009 年与公司开展业务。

3、上海澳珞拉印刷器材有限公司

上海澳珞拉印刷器材有限公司成立于 2014 年，是集印刷业柔版、凸版、PS 版为一体的印刷器材技术型供应商，是公司柔性制版机在中国区域的重要经销商。2014 年与公司开展业务。

经公司自查确认，经销商及终端客户与公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、公司主要关联方不存在关联关系。

(4) 题

公司对 2021 年度采购额 50.00 万元以上的供应商进行核查，供应商为经销商的均与公司不存在关联关系，具体交易金额和核查情况如下：

单位：元

供应商	本期交易金额	是否为经销商	是否为关联方	终端生产商
供应商一	507,194.29	否	否	
供应商二	520,787.62	否	否	
供应商三	538,874.52	否	否	
供应商四	548,415.07	否	否	
供应商五	597,371.67	是	否	生产商一
供应商六	611,682.27	否	否	
供应商七	637,168.14	否	否	
供应商八	645,583.18	否	否	
供应商九	655,373.88	否	否	
供应商十	685,537.07	否	否	
供应商十一	737,855.44	是	否	生产商二
供应商十二	780,769.94	否	否	
供应商十三	782,744.18	否	否	
供应商十四	795,660.02	否	否	
供应商十五	807,517.29	是	否	生产商三
供应商十六	831,032.28	否	否	
供应商十七	832,800.78	否	否	
供应商十八	854,867.26	是	否	生产商四
供应商十九	902,264.63	否	否	
供应商二十	922,430.91	否	否	

供应商	本期交易金额	是否为经销商	是否为关联方	终端生产商
供应商二十一	934,483.62	否	否	
供应商二十二	951,961.55	否	否	
供应商二十三	1,059,870.95	否	否	
供应商二十四	1,126,586.85	是	否	生产商五
供应商二十五	1,128,525.35	否	否	
供应商二十六	1,307,287.87	否	否	
供应商二十七	1,341,654.83	否	否	
供应商二十八	2,154,539.15	否	否	
供应商二十九	1,820,591.27	否	否	
供应商三十	2,732,210.13	否	否	
供应商三十一	2,132,423.02	否	否	
供应商三十二	2,186,591.93	是	否	生产商六
供应商三十三	2,561,946.91	是	否	生产商七
供应商三十四	7,800,985.87	否	否	
供应商三十五	5,733,682.22	否	否	
供应商三十六	7,424,778.73	否	否	
供应商三十七	4,204,204.57	否	否	

(5) 题

2021 年度因经营需要，公司存在与部分客户和供应商既有销售，又有采购的情况，该交易行为具有合理性和商业实质，具体说明情况如下：

1、公司于 2021 年度从供应商深圳市临泉印刷器材有限公司采购版材用于生产和研发过程中的测试检验，采购金额 481,163.00 元。该供应商大股东自然人和公司经销商一大股东自然人为夫妻关系。

2、2021 年度因富阳工厂厂房建设支付供应商杭州韬略展览工程有限公司工程款共计 3,825,971.30 元；浙江传瓷文化艺术有限公司于 2021 年 9 月 15 日与公司签订租赁合同，自 2021 年 10 月 1 日至 2022 年 9 月 30 日以 10,000.00 元/月租赁爱新凯大楼五楼 500 平方米，本期发生租金 30,000.00 元（含税）。该供应商的股东为自然人一和自然人二，浙江传瓷文化艺术有限公司的大股东为自然

人二，自然人一和自然人二为夫妻关系。

3、2021 年度向经销商三销售机器、配件和提供年保服务共计 5,736,654.87 元；同时从该经销商采购集尘盒、版材用于生产和研发，采购金额 92,745.67 元，支付售后外包设备维修服务费 28,458.00 元，材料和劳务采购共计 121,203.67 元。

4、2021 年度向经销商一销售机器、升级改造、年保服务等共计 37,512,065.86 元；同时支付该经销商售后外包设备维修服务费 5,000.00 元。

5、2021 年度从供应商深圳市德宝印刷设备有限公司采购冲版机 30,000.00 元；同时向该供应商提供年保服务 33,429.30 元。

6、2021 年度向经销商南京南北虹科技有限公司提供年保服务 16,275.38 元；同时向该经销商采购研发用板材 80,000.00 元。

7、2021 年度向经销商四支付 3D 砂型浇灌测试费 570,316.68 元；同时向其提供 3D 砂模打印机租赁服务 1,084,778.59 元。

8、2021 年度向客户九采购销售展示所需的 3D 砂型成品模板 141,865.00 元；同时向其销售 3D 砂模打印机 3,097,345.13 元。

9、2021 年度向客户山推工程机械股份有限公司销售 3D 铸件 43,982.30 元；同时为参加该客户组织的招标支付报名费用 500.00 元。

10、2021 年度向供应商杭州鸿立机械有限公司采购板材和支付零件加工费合计 110,749.40 元；同时向其销售零配件 24,117.60 元。

11、2021 年度向供应商浙江纳睿科技有限公司采购电路板和支付加工费合计 2,732,210.13 元；同时向其销售零配件 1,974.00 元。

12、2021 年度向客户诸暨市海川机械铸造有限公司销售 3D 砂型打印机零配件 27,504.42 元；同时向其采购 3D 成品模具 89,750.00 元。

13、2021 年度向客户杭州卓欣印刷科技有限公司销售 CTP 设备 990,265.48 元；同时向其支付 CTP 市场调研服务费 30,000.00 元。

14、2021 年度向客户敏行健(广州)孵化器运营有限公司收取广州萝岗厂区房产出租租金 1,858,958.67 元；同时向其支付自用房产物业费 1,064.04 元。

15、2021 年度向供应商佛山市恒灏科技有限公司采购 T1000 配套流水生产线设备及控制系统 1,386,000.00 元，冲版机及配件 2,438,531.17 元；；同时向其销售 CTP 配件 1,964.60 元。

会计师核查回复：

公司目前主导产品为计算机直接制版机(CTP)和相关周边设备，其次为 2019 年自研量产的 3D 砂模打印机生产和销售。CTP 销售国内采用经销为主，直销为辅的模式，境外全部采用经销模式；3D 砂模打印机采用“销售机器+打印服务”的商业模式。

2021 年度，爱司凯实现营业收入 1.53 亿元，同比增长 12.43%，其中经销模式销售 1.24 亿元，占全年营业收入的 81.02%。在经销模式下，收入确认存在重大错报的固有风险，2021 年度审计我们以风险导向审计为原则，整个审计过程中时刻保持职业怀疑态度，对收入确认执行了内部控制了解、评估和测试，分析性审计程序和实质性细节测试审计程序。针对经销模式收入真实性，我们执行了如下具体审计程序：

1、我们对爱司凯的经销模式下的收入确认相关内部控制设计和运行的有效性进行了了解和评估，并在此基础上对销售定价审批、销售合同审批、出入库审批、记账、款项催收、售后服务等关键控制点进行了控制测试，未发现重大内部控制缺陷，爱司凯经销收入确认相关内部控制设计合理，并得到有效执行。

2、我们对爱司凯公司 2021 年度经销收入执行了同期、季度、经销商变动情况的分析性审计程序，分析情况如下：

(1) 经销收入同期对比分析情况

单位：台、万元

项目	2021 年度		2020 年度		变动情况	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额

热敏制版机	395.00	8,317.69	334.00	7,209.95	61.00	1,107.74
UV 制版机	35.00	835.50	58.00	1,276.89	-23.00	-441.40
柔性制版机	154.00	2,242.96	144.00	2,367.38	10.00	-124.42
3D 砂型打印机			1.00	117.82	-1.00	-117.82
周边设备		768.38		555.55		212.83
其他		263.86		175.95		87.91
合计	584.00	12,428.38	537.00	11,703.54	47.00	724.84

2021 年度经销收入较 2020 年度增长 724.84 万元，制版机销量增加 47 台，主要系 2020 年下半年境外疫情影响较为严重，相关订单无法及时交付，随着境外部分地区新冠疫情管控放宽和疫情的常态化，境外订单交付的及时性，及市场需求在 2021 年度得到恢复，2021 年度境外销售同比增加了 70 台。热敏制版机数量较上期增加 61 台，销售收入增加 1,107.74 万元，主要系随着公司热敏胶印 CTP 产品的技术升级，公司热敏胶印 CTP 打印速度和成像质量得到大幅提升，推出了高端的 256 型号产品，热敏胶印 CTP 具有所耗用板材价格便宜，后期维护成本低等优势，故此在解决了打印速度和质量的基础上，市场更青睐购买性价比更高的热敏胶印 CTP，UV 制版机逐渐被取代。

（2）经销收入季度分析情况

单位：台、万元

项目	2021 年度			2020 年度			变动情况	
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额
第 1 季度	122.00	2,655.79	21.37%	84.00	1,832.00	15.65%	38	823.79
第 2 季度	190.00	4,078.20	32.81%	136.00	2,766.62	23.64%	54	1,311.59
第 3 季度	147.00	3,178.73	25.58%	129.00	3,048.91	26.05%	18	129.82
第 4 季度	125.00	2,515.66	20.24%	188.00	4,056.01	34.66%	-63	-1,540.35
合计	584.00	12,428.38	100.00%	537.00	11,703.54	100.00%	47	724.84

2020 年度各季度变动较大，主要系受新冠疫情的影响，季度销售占比与国内疫情影响时间完全一致。随着新冠疫情影响程度的下降，及管控的常态化，2021 年各季度的销售较为稳定。2021 年第四季度销售同比大幅下降，销售数量减少 63 台，销售收入减少了 1,540.35 万元，主要系 2020 年上半年受疫情影响较为

严重，下游部分企业停工停产，工程师无法前往客户所在地进行安装调试，客户未能及时进行验收确认，安装验收完成时间延长至年底所致。

（3）前五大经销商销售变动分析

单位：台、万元

项目	2021 年度			2020 年度			变动情况	
	数量	金额	占总收入比例	数量	金额	占总收入比例	数量	金额
经销商一	166	3,751.21	24.45%	175.00	3,886.32	28.48%	-9.00	-135.12
经销商 A	114	2,423.73	15.80%	116.00	2,731.93	20.02%	-2.00	-308.19
经销商二	101	2,317.87	15.11%	108.00	2,221.51	16.28%	-7.00	96.36
经销商 B	65	1,543.07	10.06%	14.00	445.21	3.26%	51.00	1,097.86
经销商三	66	571.59	3.73%	65.00	737.50	5.41%	1.00	-165.91
合计	512.00	10,607.47	69.15%	478.00	10,022.47	73.46%	34.00	585.01

公司两期的销售基本上来源于前五大经销商，其中境内销售收入主要来源于经销商一，境外销售收入主要来源于经销商 A，以上两家经销商收入占本期收入总额的 40.25%。

公司对经销商一本期销量较上期减少 9 台，销售收入减少 135.12 万元，公司对经销商 A 本期销量较上期减少 2 台，销售收入减少 308.19 万元。主要受国内外疫情环境影响，变动较小。

经销商 B 本期销售数量较上期增加 51 台，销售收入增加 1,097.86 万元，主要系本年销售机型均为新型 256 机器，经过 2020 年价格回升后，2021 年机器售价存在小幅下降，新增订单较多；2020 年因受印度疫情影响，12 台机器于 2021 年完成出口报关交付。

综上，我们通过对爱司凯经销收入执行分析程序，爱司凯销售收入的变动情况合理，主要系受境内外疫情影响、客户需求的变化导致。

3、我们对 2021 年度经销模式下的收入确认依据进行了检查，包括合同、发运凭证、海关报关单、境外货运提单、记账凭证、回款单据、发票，并抽取国内

前三大经销商与终端客户签订的销售合同进行检查，以评价经销销售收入的发生的真实性。

2021 年度母公司层面销售收入 15,399.73 万元，我们检查的销售样本金额为 14,537.96 万元，检查比例为 96.34%。2021 年度母公司层面境内经销模式销售机器 330 台，我们检查的样本数量为 311 台，检查比例为 94.24%，销售的单据流和物流未见异常，收入确认依据充分。

4、由于自 2017 年度起广州海关不再接受外部函证且海关系统升级的原因，我们未能于网上海关系统获取进出口数据和执行海关函证程序。我们对境外销售收入亲自从国家外汇管理局网上服务平台（<http://zwfw.safe.gov.cn/asone>）查询导出爱司凯公司出口数据，并与账面记录及报关单数据进行一一核对。执行结果详见第 1 题会计师核查回复。

5、我们选取样本对经销客户进行函证，函证内容包括本期交易产品规格型号、机身编号、交易数量、交易金额、终端使用者、信用期，及期末往来款等信息；本次审计函证销售情况统计如下：

项目	函证情况
销售收入发函金额（万元）	13,864.60
销售收入总金额（万元）	15,339.97
发函比例	90.38%
销售收入回函金额（万元）	12,900.39
回函比例	93.05%

已经收到回函的均无差异，对于未能收到回函的客户，我们执行了检查销售合同、发货单、报关单、境外货运提单、充值使用情况、销售回款情况等替代测试，未发现异常情况。

为了验证设备已经实现终端销售，我们选取样本以经销商的名义对终端客户发出询证函，函证机器为 145 台，收到的回函确认机器为 86 台，回函比例为 59.31%。收到回函的均确认无误。

6、我们选取样本对本期境内采用经销模式销售的机器进行电话访谈，以确

定销售的真实性、机器期末状态、使用情况等信息，2021 年度境内经销模式销售机器 330 台，我们电话访谈的样本数量为 212 台，检查比例为 64.24%，未发现异常情况。

7、对 2021 年销售的境内制版机，我们对其前十大及本期新增经销商、国内终端客户获取其股权架构，并穿透至最终实控人及董监高，与公司花名册进行匹配，除公司对外披露的联营企业与公司存在关联关系外，未发现其他客户与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东存在关联关系。

8、我们对客户报告期和期后销售回款的银行流水进行抽样检查，爱司凯公司 2021 年度银行回款 20,383.59 万元、2022 年 1-4 月回款金额 4,467.33 万元的银行收款单据、银行承兑汇票进行检查，除 3 家境外经销商通过其下属子公司回款 336.58 万美元外，销售回款均来源于签约客户。

我们对本期公司收到的商业承兑汇票、银行承兑汇票检查票面信息、前手情况等，检查比例 100.00%，未见异常。

9、我们对爱司凯 2021 年度境内外销售的制版机后台充值使用数量情况进行了核查，以佐证销售收入的真实性。2021 年度爱司凯经销销售的制版机 584 台，存在 88 台在 2021 年度尚未充值使用，占销售数量的 15.07%，未充值使用数量的机器系由于机器销售时本身自带了使用数量（国内销售为 50-200 张不等，海外销售不超过 2000 张）和客户使用量大小的因素导致，属于正常现象。

综上，我们对爱司凯经销模式收入真实性执行了有效的审计程序，获取了充分、适当的审计证据，公司经销销售收入真实，符合《企业会计准则》的规定。

4. 报告期内，公司向前五名客户合计销售金额为 10,887.92 万元。2019 年至 2021 年公司向前五名客户销售金额占年度销售总额的比例分别为 73.81%、73.46%、70.98%，客户集中度较高。请结合公司销售政策、与前述客户的合作期限、具体业务类型、订单的取得方式、报告期末应收款项余额、期后回款及退货情况、同行业可比公司

情况，前述客户与公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他利益安排等，说明客户集中度较高的原因及合理性，相关收入确认是否符合会计准则规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、近三年，公司销售模式和销售分布情况

公司国内市场主要采用经销模式来拓展终端市场，国内销售形成了以经销为主、直销为辅的营销模式，境外市场全部采用经销模式。

公司与国内外经销商合作关系稳定，近三年来没有发生重大的变化。2019年至2021年国内、境外经销商及其经销地区明细数据如下：

单位：台

经销商	主要覆盖的地区	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销商一	广东、广西、浙江、上海、福建、江西、四川、贵州、重庆、湖南、山东、江苏、安徽	165.00	173.00	184.00
经销商二	北京、天津、河北、山西、河南、内蒙古、辽宁、吉林、黑龙江、甘肃、山东、江苏、安徽	101.00	108.00	120.00
经销商三	广东、四川、浙江、上海、福建、重庆、湖北、江苏、安徽等	66.00	65.00	56.00
经销商 F	陕西、新疆、云南、青海等		3.00	3.00
经销商五	辽宁、山东	-1.00	2.00	3.00
经销商六	湖北	-1.00		
经销商四	中国内地（不含港澳台）		2.00	5.00
国内经销小计		330.00	353.00	371.00
国内直销小计		15.00	14.00	11.00
国内合计		345.00	367.00	382.00

经销商	主要覆盖的地区	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销商 A	韩国、斯里兰卡、巴基斯坦、泰国、黎巴嫩、阿联酋、新加坡、埃及、迪拜、尼日利亚、菲律宾、欧洲、马来西亚等	114.00	116.00	120.00
经销商 B	印度	65.00	14.00	35.00
经销商 C	欧洲	12.00	8.00	2.00
经销商 D	阿联酋	11.00	8.00	12.00
经销商 E	印度尼西亚	4.00	2.00	9.00
经销商 F	欧洲、美洲、非洲等	12.00	5.00	11.00
经销商 G	北美洲		2.00	4.00
经销商 H	俄罗斯	3.00	6.00	2.00
经销商 I	巴西		1.00	
经销商 J	阿根廷	7.00	1.00	
经销商 K	印度		1.00	5.00
经销商 L	巴基斯坦	3		3.00
其他境外经销商		23.00	20.00	34.00
境外合计		254.00	184.00	237.00
境内外销售合计		599.00	551.00	619.00

近三年，公司销售数量呈现小幅下降的趋势，主要系国内市场一定程度上受到宏观经济和产品使用寿命周期的影响，及行业竞争的加剧导致国内市场 CTP 销售数量的减少。2020 年度销售数量大幅下降主要系受新冠疫情影响较大，国内外销售数量均减少；随着境外部分地区新冠疫情管控放宽和疫情的常态化，海外市场需求在 2021 年度得到恢复，保持了较好的销售增长。由于公司主要采用经销的模式，2019 年度至 2021 年度经销数量的占比分别为 98.22%、97.46%和 97.50%，经销占比较为稳定。

二、前五大客户销售情况

2019 年度至 2021 年度前五大客户销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		销售额	占收入比例	销售额	占收入比例	销售额	占收入比例
1	客户一	3,751.21	24.45%	3,886.32	28.48%	4,096.42	24.84%
2	客户二	2,423.73	15.80%	2,731.93	20.02%	2,980.48	18.08%
3	客户三	2,317.87	15.11%	2,221.51	16.28%	2,525.88	15.32%
4	客户四	1,543.07	10.06%	445.21	3.26%	956.09	5.80%
5	客户五	852.04	5.55%				
6	客户六	571.59	3.73%	737.50	5.41%	663.61	4.02%
7	客户七	106.19	0.69%	309.73	2.27%	1610.62	9.77%
合计		11,565.70	75.40%	10,332.20	75.73%	12,833.10	77.83%

近三年，前三大客户均为客户一、客户二和客户三，各期销售额、收入占比较为稳定，没有发生重大变化。客户四在 2021 年度为第四大客户，2019 年度和 2020 年度为第五大客户；客户五为 2021 年度 3D 砂模打印机中标客户，由于 3D 砂模打印机单台价值较高，客户五 2021 年度为公司第五大客户；公司柔版系列产品经销商三在 2021 年度和 2019 年度为第六大客户，2020 年度为第四大客户；客户七为公司 3D 砂模打印机经销商，3D 砂模打印机系公司 2019 年度开始销售的新开发产品，由于 3D 砂模打印机单台价值较高，客户七 2019 年度为公司第四大客户，2020 年度为第六大客户，客户七三年的采购均为自用，实质上属于直销模式下的产品销售。故此，剔除客户五和客户七直销的因素，最近三年公司前五大客户未发生变化。

三、主要各期前五大客户背景情况

深圳克伦特、Uni Supplies Limited、北京时先九恒、TECHNOVA、上海澳珞拉印刷器材有限公司为公司境内外经销商，背景资料详见本回复第一题第（1）题和第三题第（3）题的说明。

洛阳易普特智能科技有限公司：公司联营企业，成立于 2018 年 10 月 26 日，目前中部地区最大的 3D 砂型打印中心，洛阳市重点项目，也是公司 3D 砂模打印机的内地区域代理商。

西安航天发动机有限公司：成立于 1986 年 7 月 8 日，实际控制人为西安航

天科技工业有限公司，从事有色金属压延加工；钢压延加工；锻件及粉末冶金制品制造；有色金属铸造；黑色金属铸造；增材制造；3D 打印服务；增材制造装备制造；金属切削加工服务等，国家高新技术企业。2021 年与公司开展业务。

四、前五大客户应收账款目前的回收情况

截至 2022 年 4 月 30 日，公司前五大客户应收账款期后回款 2,100.38 万元，期后平均回款率 15.45%。期后回款明细如下：

单位：万元

客户名称	2021 年末应收账款余额		2022-1-1 至 4-30 回款金额		期后回款比例
	余额 (人民币)	占期末应收账款比例	人民币	美元	
客户一	6,182.59	36.83%	520.56		8.42%
客户二	1,213.89	7.23%	576.33	90.64	47.48%
客户三	5,071.13	30.21%	574.75		11.33%
客户四	287.58	1.71%	278.61	44.01	96.88%
客户五	336.98	2.01%			
客户六	180.66	1.08%	56.43		31.23%
客户七	319.88	1.91%	93.70		29.29%
合计	13,592.71	80.96%	2,100.38	134.65	15.45%

客户一、客户三和客户二是公司的前三大客户，同时也是应收账款前三名。2022 年第一季度由于国内疫情不断反复，客户一、客户三的回款低于预期，均为 10.00%左右；客户二的回款率达到 47.48%，较去年同期有所增长；客户四、客户六、客户七的回款率基本与上年同期持平；客户五因调试安装完成后遇到中国春节和西安疫情影响，导致收款延迟。

会计师核查回复：

经核查，会计师认为：爱司凯根据 CTP 行业的特点及实际发展需要，采用以经销为主，直销为辅的销售模式符合商业规律；由于经销为公司主要销售模式，且公司产品为印刷细分领域印前打印专用设备，目前 CTP 仍为公司主要产品，近三年前五大客户主要为 CTP 境内外经销商，故体现了销售客户集中度较高的特点。

近三年前五大客户中除客户七为公司具有重大影响的联营企业外，我们未发现其他前五大客户与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东存在关联关系。公司与经销商交易为买断式，销售收入于终端客户验收合格或报关出口确认，符合《企业会计准则》的相关规定。

5. 报告期末，公司应收账款账面余额为 16,788.40 万元，同比减少 7.90%；本期计提坏账准备 256.10 万元，同比减少 78.05%，坏账准备期末余额为 4,126.78 万元。请结合主要客户变动情况、坏账准备计提政策、应收账款账龄、期后回款情况、同行业可比公司情况、预期信用损失模型等，说明本期应收账款余额变动较小，而坏账准备计提大幅下降的原因及合理性，坏账准备计提是否充分，是否符合计提政策以及会计准则的规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、2021 年末前五大应收账款客户欠款情况

公司 2021 年末前五大应收账款客户对应的 2021 年度营业收入为 8,976.26 万元，占营业收入的比例为 58.52%；前五大应收账款客户 2021 年末的应收账款余额合计为 1.36 亿元，占应收账款余额 1.68 亿元的 80.89%；前五大应收账款客户 2021 年末计提坏账准备金额合计 3,619.64 万元，坏账准备计提比例 26.65%，占 2021 年末计提坏账准备余额的 87.71%。截止至 2021 年 12 月 31 日，前五大应收账款客户 2021 年度销售情况和期末应收账款明细如下表：

单位：万元

客户名称	2021 年度营业收入		2021-12-31 应收账款情况				占总计提 坏账准备 比例
	销售额	占营业收入比例	期末应收账款余额	占应收账款余额比例	计提的坏账准备	坏账准备计提比例	
客户一	3,751.21	24.46%	6,182.59	36.82%	730.18	11.81%	17.69%
客户三	2,317.87	15.11%	5,071.13	30.21%	2,488.34	49.07%	60.30%
客户二	2,423.73	15.80%	1,213.89	7.23%	188.31	15.51%	4.56%

客户名称	2021 年度营业收入		2021-12-31 应收账款情况				占总计提 坏账准备 比例
	销售额	占营业收入比例	期末应收账款余额	占应收账款余额比例	计提的坏账准备	坏账准备计提比例	
客户八	173.72	1.13%	656.39	3.91%	170.45	25.97%	4.13%
客户九	309.73	2.02%	456.96	2.72%	42.36	9.27%	1.03%
合计	8,976.26	58.52%	13,580.96	80.89%	3,619.64	26.65%	87.71%

公司营业收入和期末欠款主要来源于前三大客户中客户一、客户三和客户二，2021 年度营业收入和 2021 年末应收账款余额占比分别为 55.37%和 74.26%。前五大应收账款客户中客户三和客户八回款较差，对应计提的坏账准备比例也较高；前五大应收账款客户回款较差的原因详见第五题、四、公司坏账政策和计提充分性的说明。

二、2021 年末前五大应收账款客户两期的变动情况

2021 年末前五大应收账款客户 2021 年度实现销售收入 8,976.26 万元较 2020 年度下降 293.49 万元，减幅 3.17%；期末应收账款余额 1.36 亿元较 2020 年末下降 643.64 万元，减幅 4.52%。各客户两期的变动明细详见下表：

单位：万元

客户名称	2021 年		2020 年		变动%	
	期末应收账款余额	营业收入	期末应收账款余额	营业收入	应收账款变动比例	营业收入变动比例
客户一	6,182.59	3,751.21	6,234.39	3,886.32	-0.83%	-3.48%
客户三	5,071.13	2,317.87	5,289.46	2,221.51	-4.13%	4.34%
客户二	1,213.89	2,423.73	1,441.35	2,731.93	-15.78%	-11.28%
客户八	656.39	173.72	690.60	182.21	-4.95%	-4.66%
客户九	456.96	309.73	568.80	247.79	-19.66%	25.00%
合计	13,580.96	8,976.26	14,224.60	9,269.75	-4.52%	-3.17%

2021 年末前五大应收账款客户欠款较 2020 年末减少 643.64 万元，下降幅度 4.52%，本期前五大客户营业收入下降 3.17%，营业收入的下降和款项及时收回导致坏账准备计提减少 853.00 万元。随着 2021 年度新冠疫情影响程度的减弱，下游客户生产经营的逐步恢复，同时公司加大催款力度，2021 年度回款情况得到较好改善。

三、2021 年末前五大应收账款客户计提坏账准备情况

公司 2021 年末前五大欠款方中客户一、客户三和客户二系公司 2021 年度前三大销售客户；客户八和客户九非 2021 年度公司前五大销售客户。

2021 年末应收账款前五大欠款方,除客户九为公司的联营企业外,其他欠款方与公司、控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

2021 年末前五大欠款方应收账款合计 13,580.96 万元,占期末应收账款余额的比例为 80.89%;计提坏账准备 3,619.64 万元,坏账准备计提比例为 26.65%;截至 2022 年 4 月 30 日,期后回款 1,791.96 万元,期后回款率 13.19%。具体明细如下:

单位: 万元

客户名称	2021-12-31 应收账款				2022-1-1 至 2022-4-30 回 款金额	期后回款 比例
	期末应收账 款余额	占应收账款 余额比例	计提的坏账 准备	应收账款净 额		
客户一	6,182.59	36.82%	730.18	5,452.41	520.56	8.42%
客户三	5,071.13	30.21%	2,488.34	2,582.79	574.75	11.33%
客户二	1,213.89	7.23%	188.31	1,025.58	576.33	47.48%
客户八	656.39	3.91%	170.45	485.94	20.32	3.10%
客户九	456.96	2.72%	42.36	414.60	100.00	21.88%
合计	13,580.96	80.89%	3,619.64	9,961.32	1,791.96	13.19%

应收账款前五大欠款方的账龄在 1 年以内(含 1 年)占比 42.08%,1-2 年(含 2 年)占比 26.25%,2-3 年(含 3 年)占比 8.95%,3-4 年(含 4 年)占比 3.41%,4-5 年(含 5 年)占比 8.88%,5 年以上占比 10.43%。具体账龄明细如下:

单位: 万元

计提比例	5%	10%	30%	50%	80%	100%	合计
------	----	-----	-----	-----	-----	------	----

账龄		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	
客户一	余额	2,915.86	2,369.95	746.12	50.30	9.76	90.60	6,182.59
	坏账	145.79	237.00	223.83	25.15	7.81	90.60	730.18
	净值	2,770.07	2,132.96	522.28	25.15	1.95		5,452.41
客户三	余额	1,638.64	692.92	144.43	148.38	1,135.83	1,310.93	5,071.13
	坏账	81.93	69.29	43.33	74.19	908.66	1,310.93	2,488.34
	净值	1,556.71	623.63	101.10	74.19	227.17		2,582.79
客户二	余额	777.98	197.58	74.86	88.29	60.62	14.55	1,213.89
	坏账	38.90	19.76	22.46	44.15	48.50	14.55	188.31
	净值	739.08	177.82	52.40	44.15	12.12		1,025.58
客户八	余额	132.32	143.50	204.00	176.56			656.39
	坏账	6.62	14.35	61.20	88.28			170.45
	净值	125.71	129.15	142.80	88.28			485.94
客户九	余额	250.00	161.16	45.80				456.96
	坏账	12.50	16.12	13.74				42.36
	净值	237.50	145.04	32.06				414.60
合计	余额	<u>5,714.81</u>	<u>3,565.11</u>	<u>1,215.20</u>	<u>463.54</u>	<u>1,206.21</u>	<u>1,416.09</u>	<u>13,580.96</u>
	占比	<u>42.08%</u>	<u>26.25%</u>	<u>8.95%</u>	<u>3.41%</u>	<u>8.88%</u>	<u>10.43%</u>	<u>100.00%</u>
	坏账	<u>285.74</u>	<u>356.51</u>	<u>364.56</u>	<u>231.77</u>	<u>964.97</u>	<u>1,416.09</u>	<u>3,619.64</u>
	净值	<u>5,429.07</u>	<u>3,208.60</u>	<u>850.64</u>	<u>231.77</u>	<u>241.24</u>		<u>9,961.32</u>

四、公司坏账政策和计提充分性的说明

1、公司坏账准备会计政策

公司的应收账款坏账计提政策主要为根据账龄计提，公司参考历史信用损失经验，并考虑当期事项和前瞻性信息，按照以下比例计提坏账准备：

账龄	预期信用损失率(%)
1 年以内（含 1 年）	5

账龄	预期信用损失率(%)
1至2年(含2年)	10
2至3年(含3年)	30
3至4年(含4年)	50
4至5年(含5年)	80
5年以上	100

2、前五大欠款方应收账款情况

2021年末前五大欠款方应收账款合计13,580.96万元,截至2022年4月30日,减去期后回款1,791.96万元,应收账款余额为11,788.99万元,其中42.39%为已到合同约定的付款期限。

由于公司销售产品单位价值相对较高,设备销售企业一般采用分期收款的政策,公司销售产品的大部分余款在未来12个月至24个月内收取,因此应收账款余额中部分金额为尚未到期款项,根据合同条款公司无权向客户提前收取货款。不论是已到期或未到期应收账款,公司均按照账龄风险组合计提坏账准备。

单位:万元

客户名称	2021年12月31日的余额	2022年4月30日应收账款余额情况			
		余额	已到付款期限未收回的金额	未到付款期限的收款金额	已到期金额占应收余额比例
客户一	6,182.59	5,662.03	2,038.14	3,623.89	36.00%
客户三	5,071.13	4,496.38	2,234.15	2,262.23	49.69%
客户二	1,213.89	637.56	48.28	589.27	7.57%
客户八	656.39	636.07	580.25	55.82	91.22%
客户九	456.96	356.96	96.16	260.80	26.94%
合计	13,580.96	11,788.99	4,996.98	6,792.01	42.39%

截止至2021年12月31日,前五大欠款方坏账准备计提明细如下:

单位:万元

客户名称	尚未到合同约定付款期限的应收账款			已到付款期限未收回的应收账款			合计应收账款	合计坏账准备	计提坏账比例
	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例			
客户一	3,619.62	243.09	6.72%	2,562.97	487.09	19.01%	6,182.59	730.18	11.81%
客户三	2,262.23	153.92	6.80%	2,808.90	2,334.42	83.11%	5,071.13	2,488.34	49.07%
客户二	589.27	35.41	6.01%	624.61	152.90	24.48%	1,213.89	188.31	15.51%
客户八	55.82	4.57	8.19%	600.57	165.88	27.62%	656.39	170.45	25.97%
客户九	260.80	18.78	7.20%	196.16	23.58	12.02%	456.96	42.36	9.27%
合计	6,787.75	455.77	6.71%	6,793.21	3,163.87	46.57%	13,580.96	3,619.64	26.65%

前五大欠款方尚未到合同约定付款期限的应收账款金额为 6,787.75 万元，合计计提坏账准备 455.77 万元，计提比例为 6.71%；已逾期金额 6,793.21 万元，计提坏账准备 3,163.87 万元，计提比例为 46.57%。

截止至 2021 年 12 月 31 日，已到付款期限的应收账款账龄及坏账准备计提明细如下：

单位：万元

客户名称	1 年以内			1-2 年			2-3 年			3 年以上		
	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例
客户一	2,254.45	330.94	14.68%	186.86	50.76	27.16%	29.37	13.44	45.78%	92.29	91.95	99.63%
客户三	177.81	32.28	18.15%	69.35	27.19	39.21%	745.72	569.21	76.33%	1,816.02	1,705.73	93.93%
客户二	346.60	20.36	5.88%	19.86	1.99	10.00%	125.39	47.80	38.12%	132.76	82.75	62.33%
客户八	160.36	13.86	8.64%	162.19	38.10	23.49%	113.45	41.23	36.35%	164.56	72.68	44.17%
客户九	196.16	23.58	12.02%									
合计	3,135.39	421.02	13.43%	438.27	118.04	26.93%	1,013.91	671.69	66.25%	2,205.64	1,953.11	88.55%

从上表可见，3 年以上应收账款金额为 2,205.64 万元，坏账准备计提金额 1,953.11 万元，计提比例 88.55%。

公司第一大客户客户一报告期末应收账款 6,182.59 万元，其中已到付款期限的应收账款金额 2,562.97 万元。其中账龄为 1 年以上应收账款 308.52 万元，其余 2,254.45 万元账龄为 1 年以内的款项，主要是由于 2020 年开始受到疫情影响原因，经销商延迟支付月度分期款项，公司认为风险可控。

客户三是公司的北方区代理商，报告期末应收账款 5,071.13 万元，其中已到付款期限的应收账款金额 2,808.90 万元，其中 2,631.09 万元为 1 年以上。这是由于近年来环保整顿、北方地区印刷行业各项运营成本升高的历史原因导致北京客户三资金周转受到影响，从而一定程度上延迟支付应收账款。公司早在 2018 年初就密切关注客户三的经营情况，采取如下措施：（1）南北方采取差异化代理价格，与南北方市场的经济环境相匹配；（2）与客户三达成未来付款协议，逐渐收回拖欠的款项；（3）更加严格的执行终端客户审核，以保证正常回款。客户三 2020 年末应收账款金额 5,289.46 万元，为公司第一欠款方，2021 年期末应收账款金额 5,071.13 万元，减少 4.13%，本期新增的应收款项全部收回，并收回了部分以前年度的欠款。河北与河南是客户三客户集中区，2021 年年中河南受疫情及水灾影响的情况下，应收账款仍较 2020 年有所下降，基本与 2019 年末应收账款金额 5,070.17 万元持平，客户三按照双方约定较好执行了逾期款的清欠。公司在 2022 年度将进一步加大历史欠款的清收力度，收回对客户三的应收账款。

客户二在 2020 年末应收账款余额 1,441.35 万元，2021 年末应收账款余额降低 15.78%，降至 1,213.89 万元，主要原因系 2021 年度境外疫情的缓解和常态化，公司积极收回相应欠款。

客户八款项逾期率较高，主要是由于公司在创业初期开拓北美市场业绩不理想、费用较高，导致资金周转较高，公司密切关注该客户的应收账款，将逐步减少以往年度的应收账款。

客户九 2021 年末应收账款余额 456.96 万元，账龄均为 1 年以内的款项，其中已到付款期限的应收账款金额 196.16 万元，主要是由于 2020 年开始受到疫情影响原因，经销商延迟支付月度分期款项，公司认为风险可控。

3、公司应收账款账龄按照单台机器的销售回款进行划分

公司采用了经销为主，直销为辅的商业模式。公司与经销商签订合同，经销商与终端客户签订合同。由于公司采取分期收款的模式，公司考虑应收账款风险较高，公司在机器系统里设定了充值计数软件，代理商每月发**送**需求向公司申请充值。同时，公司要求经销商在回款时必须提供单台机器分期款回款明细，便于公司核对终端客户的收款和充值数量是否匹配，及早发现存在经营隐患的终端客

户，加强公司对单台设备回款能力的评估，确保按单台设备回款情况划分应收账款账龄的准确性。

会计师核查回复：

经核查，会计师认为：2021 年度爱司凯营业收入同比增长 12.43%，但相应应收账款余额同比减少 7.90%，得益于新冠疫情影响的减弱，客户经营生产的快速恢复，公司加大催款力度，保证了公司良好的回款能力；2021 年收入增长主要来源境外收入的增长，境外客户回款的及时性好于境内客户；客户三和客户八等对历史积欠均按双方约定执行还款。

基于 2021 年度回款催收力度加大，期末应收账款余额减少，按照公司会计政策计提的坏账准备相应减少。根据公司管理层对 2021 年末应收账款可收回性的评估、历史发生坏账损失的情况、客户经营情况和财务状况的变动等，公司坏账准备计提充分，符合公司会计政策以及《企业会计准则》的规定。

6. 年报显示，公司存货期末账面余额 8,281.31 万元，同比增加 15.06%；本期计提存货跌价准备 164.85 万元，同比减少 59.98%，存货跌价准备期末余额为 939.29 万元。请结合存货库龄、存放状况、产品价格、产销情况、存货跌价准备的测试过程以及同行业公司存货跌价准备计提情况等，说明存货余额上升而存货跌价准备计提大幅下降的原因及合理性，存货跌价准备计提是否充分，是否符合会计准则的规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、存货具体分类

公司日常核算中存货主要分为以下十大类，财务部每季度末都会对期末存货进行盘点、库龄分析、关注呆滞毁损的情况，根据存货状况、性质和公司的产品市场情况，按照公司会计政策计提存货跌价准备（如需）。

单位：万元

序号	库存类别	2021 年 12 月 31 日				2020 年 12 月 31 日			
		账面余额	占账面余额比例	跌价准备	账面价值	账面余额	占账面余额比例	跌价准备	账面价值
1	生产原材料	2,433.32	29.38%	680.75	1,752.57	1,978.96	27.50%	527.70	1,451.26
2	工具	116.04	1.40%		116.04	120.20	1.67%		120.20
3	服务配件类	160.75	1.94%		160.75	127.61	1.77%		127.61
4	供应商返修物料	82.80	1.00%	26.27	56.53	77.55	1.08%	26.27	51.28
5	外协仓库	285.83	3.45%	42.54	243.29	180.23	2.50%	42.54	137.69
6	委外加工物资	174.39	2.11%		174.39	232.64	3.23%		232.64
7	研发类物料	2,311.01	27.91%	178.40	2,132.61	2,184.29	30.35%	201.96	1,982.33
8	在产品	1,308.53	15.80%		1,308.53	948.54	13.18%		948.54
9	库存商品	896.04	10.82%	11.33	884.71	620.08	8.62%		620.08
10	发出商品	512.59	6.19%		512.59	727.25	10.10%		727.25
合计		8,281.30	100.00%	939.29	7,342.01	7,197.35	100.00%	798.47	6,398.88

二、存货的库龄和存货准备计提方法

公司按照一贯性原则，执行一致的存货跌价准备计提方法。截止至 2021 年 12 月 31 日，按照存货分类计提跌价准备说明如下：

单位：万元

序号	库存类别	存货描述	计提跌价准备的方法	库龄一年以内余额	库龄一年以上余额
1	生产原材料	生产用原材料、低值易耗品等	根据存货的可变现净值，结合存货的流动性计提跌价准备	1,569.98	863.34
2	工具	各类工具	定期检查、根据存货的可变现净值，计提跌价准备	23.75	92.29
3	服务配件类	服务总仓和各大区申请的维修配件		82.99	77.76
4	供应商返修物料			56.53	26.27
5	外协仓库	底座、转鼓等需要预处理并沉降 3 个月的铸件类物料		155.89	129.94

序号	库存类别	存货描述	计提跌价准备的方法	库龄一年以内余额	库龄一年以上余额
6	委外加工物资	委托加工物资		113.33	61.06
7	研发类物料	研发项目所需物料	定期检查、根据期末各研发项目的实际进度和预期后续项目计划评估作为计提跌价的依据	1,084.99	1,226.02
8	在产品	产线在制品	定期检查，根据存货的可变现净值计提存货跌价准备	786.26	522.27
9	库存商品	已有订单、尚未发货的机器产成品		429.20	466.84
10	发出商品	已发往客户处、尚未获得验收单据的机器		512.59	
合计				4,815.51	3,465.79

1、生产原材料

生产原材料包括制造机器设备的原材料和低值易耗品，占期末库存余额的29.38%。公司从原材料对应产品未来生产计划、所生产产品的销售情况、库龄、使用频次和成新率等方面来考量是否存在减值迹象，是否需计提存货跌价准备。报告期末，公司的原材料均为产品生产的通用物料，因公司产品毛利率较高，且产品不存在保质期要求，在公司保管条件下也不存在残次、破损的情况，成新率情况较好。公司为防范库龄较长可能带来存货毁损跌价风险，出于谨慎原则结合物料的流动计提存货跌价准备，具体方法如下：若某一物料期末库龄一年以上物料的个数/期初物料的结果大于等于50%，说明该物料使用率低，则将该物料库龄一年以上的存货全额计提跌价准备。如结果低于50%，则说明该物料正常周转，不计提跌价准备。

按照上述方法，报告期末存货跌价准备计提明细如下：

单位：万元

使用用途	账面余额	库龄		跌价准备	账面价值
		1年以内	1年以上		
生产材料	2,433.32	1,569.98	863.34	680.75	1,752.57

2、工具库

公司工具库存货主要为辅助机器设备生产制造组装的器具，用作辅助生产。公司对于工具管理制定了严格的管理要求，规定工具发生损毁、灭失时应立即申请报废。报告期末该类存货不存在跌价情况。

3、服务配件类

服务仓的物料包括服务总仓的物料和各大区工程师的维修配件。公司对于服务配件仓制定了严格的管理要求，规定维修工程师必须根据客户签字确认的配件单向服务仓库申请配件，服务仓根据当月实际耗用情况向原材料仓库申请补充库存，因此服务类配件仓处于低库存、流转率高的特点。报告期末该类仓库存货不存在跌价情况。

4、供应商返修物料

供应商返修物料仓材料是公司因来料存在质量问题返回给供应商代管进行维修的材料。由于供应商的来料质量问题，公司具有追索权，一般情况不会发生减值。2020 年末存在部分返修物料经与供应商沟通，供应商以非质量问题为由拒绝更换，协商多次没有结果，公司出于谨慎性原则，2020 年末对该部分返修物料全额计提跌价准备 26.27 万元，截至 2021 年 12 月 31 日，供应商返修物料仓未发生减值，不需计提跌价。

5、外协物料

外协物料仓材料主要系公司根据未来 3 个月的订单预测向原材料供应商订货后直接寄存至委外加工供应商处由其代管加工，该仓库材料主要是底座、铝管（转鼓的毛坯）等需要预处理、体积大、并沉降 3 个月以上的铸件类。

公司按订单生产（只针对热销机型保留少量库存机），因此公司的采购订单与未来 3 个月的预测订单直接挂钩，且该批物料存在沉降时间越长产品性能越稳定的关系。2020 年末发现部分底座由于不适用现存机型，公司出于谨慎性原则，期末适用性极低的外协物料全额计提跌价准备 42.54 万元。截止至 2021 年 12 月 31 日，外协物料仓未发生减值，不需计提跌价。

6、委外加工物资

委外加工物资系公司根据生产订单预测需求向委外加工供应商按需下单发料，存在库龄短、生产周期短的特点，报告期末该类仓库存货不需计提跌价。

7、研发类物料

研发类物料的采购主要系由研发项目需求产生的，同时物料进行分仓管理，分为研发项目仓和研发通用仓。规定研发物料若发生毁损、灭失应立即申请报废。项目仓库的研发物料根据研发需求采购，财务部定期跟踪研发项目进度，根据管理层对研发项目计划评估，对期末处于中止状态的项目，或后续研发项目和生产不需用的材料全额计提存货跌价准备。研发通用仓截至 2021 年 12 月 31 日，研发项目库计提跌价准备 82.98 万元，研发通用仓计提跌价准备 95.42 万元。

8、在产品

公司的生产模式为按客户订单排产，因此绝大部分在产品、库存商品和发出商品有着库龄短的特点。CTP 生产周期为两周，3D 砂模打印机的生产周期为一个月，因此从排生产订单到客户验收期间时间短，不易发生价格波动。

期末公司对该类存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。产成品和用于出售的其他存货，以其估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；在产品以其所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

单位：万元

类别	账面金额	继续加工成本	预计销售费用	预计税金	达到可售状态成本及预计销售费用税金合计	预计售价	跌价金额
在产品-3D 配件	10.30						
在产品-CTP 配件	431.58						
在产品-CTP 机架	362.45	86.08	20.82	108.26	577.61	784.20	
在产品-3D 机架	504.20	112.16	24.42	127.01	767.80	920.00	
小计	1,308.53	198.24	45.24	235.27	1,345.41	1,704.20	

上表中配件系公司为了提高后续生产效率而对部分零件进行简单的组装，该部分配件周转时间短，且为合格品，不存在减值情形。

在产品为 CTP 机架 38 台，3D 机架 4 台，根据机架的完工进度计算继续加工成本（包括材料投入、直接人工和制造费用）、预计销售费用和预计税金。根据计算结果，可变现净值高于存货成本，在产品无需计提存货跌价准备。

9、库存商品

单位：万元

类别	数量	账面价值	预计销售费用	预计税金	达到可售状态成本及预计销售费用税金合计	预计售价	跌价金额
3D 砂型打印设备 S800	1.00	57.06	3.19	16.57	76.82	160.00	
CTP 及其配套	80.00	727.32	36.12	187.83	951.27	1,320.56	11.33
软件	141.00	111.66	4.48	23.30	139.44	168.80	
小计	222.00	896.04	43.79	227.70	1,167.53	1,649.36	11.33

如同 8、在产品中所述，公司按订单排产，生产周期短，价格不易发生波动。报告期末财务部根据库存商品清单，其估计售价减去估计的销售费用（按照商品不含税价格 3% 计算）和相关税费（根据售价计算增值税及其附加）后的金额，确定其可变现净值均高于账面价格。报告期末库存商品总体可变现净值高于其成本费用，但存在 3 台 CTP 由于机型较老近期末发生销售计提跌价准备 11.33 万元。

10、发出商品

单位：万元

类别	数量	账面价值	预计销售费用	预计税金	达到可售状态成本及预计销售费用税金合计	预计售价	跌价金额
CTP 及其配套	41.00	512.59	28.40	97.82	638.81	1,028.11	
小计	41.00	512.59	28.40	97.82	638.81	1,028.11	

发出商品是指已发往客户处、尚未获得验收单据的机器，报告期末财务部根据库存商品清单，其估计售价减去估计的销售费用（按照商品不含税价格 3% 计算）和相关税费（根据售价计算增值税及其附加）后的金额，确定其可变现净值均高于账面价格。报告期末公司无需计提存货跌价准备。

三、存货账面余额与计提跌价准备变动情况

1、两期存货账面余额变动情况

单位：万元

序号	库存类别	2021 年余额	2020 年余额	变动额	变动额占比	变动比例
1	生产原材料	2,433.32	1,978.96	454.36	41.92%	22.96%
2	工具	116.04	120.20	-4.16	-0.38%	-3.46%
3	服务配件类	160.75	127.61	33.14	3.06%	25.98%
4	供应商返修物料	82.80	77.55	5.25	0.48%	6.77%
5	外协仓库	285.83	180.23	105.60	9.74%	58.59%
6	委外加工物资	174.39	232.64	-58.25	-5.37%	-25.04%
7	研发类物料	2,311.01	2,184.29	126.72	11.69%	5.80%
8	在产品	1,308.53	948.54	359.99	33.21%	37.95%
9	库存商品	896.04	620.08	275.96	25.46%	44.50%
10	发出商品	512.59	727.25	-214.66	-19.80%	-29.52%
合计		8,281.30	7197.35	1,083.95	100.00%	15.06%

2021 年末存货余额较 2020 年末增加了 1,083.95 万元，增幅 15.06%，主要来源生产原材料增加了 454.36 万元，在产品增加了 359.99 万元，二项合计增加了 814.35 万元，主要系本期生产订单较上期增加 94 台，故期末未完工半成品以及在产品材料增加所致。

2、两期计提跌价准备变动情况：

单位：万元

序号	库存类别	2021 年计提	2020 年计提	计提变动额	计提变动额占比	计提变动比例
1	生产原材料	153.52	228.97	-75.45	30.54%	-32.95%
2	工具					
3	服务配件类					
4	供应商返修物料		26.27	-26.27	10.64%	-100.00%
5	外协仓库		42.54	-42.54	17.22%	-100.00%
6	委外加工物资		-3.95	3.95	-1.60%	-100.00%
7	研发类物料		118.07	-118.07	47.79%	-100.00%
8	在产品					
9	库存商品	11.33		11.33	-4.59%	
10	发出商品					
合计		164.85	411.90	-247.05	100.00%	-59.98%

1、生产原材料：2021 年度计提金额较 2020 年度减少 75.45 万元，下降幅度为 32.95%，主要系本期产量较上期增加，生产领用消耗的生产材料比上期增加，存货流动性提高，按照库龄原则计提跌价的金额减少。

2、供应商返修物料：2021 年计提金额较 2020 年减少 26.27 万元，下降幅度 100.00%，主要系因密排更新换代，2020 年末对密排重新进行评估，不适用现存机型，且供应商已不合作，基于谨慎性原则对这部分物料计提存货跌价所致。

3、外协仓库：2021 年计提金额较 2020 年减少 42.54 万元，下降幅度 100.00%，主要系因底座毛胚更新换代，2020 年末对底座毛胚重新进行评估，不适用现存机型，且供应商已不合作，基于谨慎性原则对这部分物料计提存货跌价所致。

4、研发类物料：2021 年计提金额较 2020 年减少 118.07 万元，下降幅度 100.00%，主要系上期存在多个研发项目中止的情况，公司对中止项目相关物料计提了存货跌价所致。

会计师核查回复：

2021 年末存货余额上升而存货跌价准备计提大幅下降，主要原因系 2020 年度多个研发项目中止，公司对中止研发项目相关物料计提了存货跌价准备，及对需返厂维修但与供应商协商未果的底座、密排等物料全额计提存货跌价所致。

我们在存货监盘过程中观察存货的数量、状况、出入库记录等，对公司存货跌价准备计提政策进行了评估，获取库龄和存货跌价计提的依据进行检查，选取样本对可变现净值的计算过程及关键假设进行复核和测试，按照公司的会计政策重新计算了存货跌价准备，未见重大异常情况。存货跌价准备计提方法恰当，计算金额准确，存货跌价准备计提依据充分。

7. 报告期内，公司销售费用 1,981.85 万元，同比增加 3.65%；管理费用 2,157.96 万元，同比减少 23.51%。请结合销售费用、管理费用的构成，说明销售费用、管理费用变动幅度与营业收入增长幅度存在较大差异的原因及合理性，费用核算是否真实、准确，是否存在跨期结转费用的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、销售费用变动情况

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动金额	变动幅度
应付职工薪酬	916.16	823.80	92.36	11.21%
质保期维修配件费	391.32	366.47	24.85	6.78%
运杂报关费		172.40	-172.40	-100.00%
差旅费	70.22	57.82	12.40	21.44%
售后服务费	134.35	104.93	29.42	28.04%
市场推广费	305.89	246.45	59.44	24.12%
办公费	40.75	15.53	25.22	162.40%
业务招待费	34.59	20.09	14.50	72.21%
广告费		27.18	-27.18	-100.00%
其他	88.57	77.40	11.17	14.43%
合计	<u>1,981.85</u>	<u>1,912.07</u>	<u>69.78</u>	<u>3.65%</u>

公司 2021 年度营业收入增长 12.43%，而销售费用增长了 3.65%，主要系 2021 年度将与履约义务相关的运输费用调整至营业成本所致。销售费用主要明细变动情况如下：

2021 年度应付职工薪酬较上期增加 92.36 万元，上升幅度 11.21%，主要系服务工程师本期提供售后服务工时较多导致薪酬分配至销售费用较多，及 2020 年度因疫情原因国家减免部分社保费用所致。

2021 年度差旅费和业务招待费较上期增加 26.90 万元，上升幅度 34.53%，主要系 2020 年上半年因疫情影响减少相关经济活动，工程师外出服务减少所致。

2021 年度运杂报关费较上期减少 172.40 万元，下降幅度-100.00%，主要系本期将与合同履约相关运输费调整至营业成本所致。

2021 年度市场推广费较上期增加 59.44 万元，上升幅度 24.12%，主要系 2020 年展会因疫情原因取消或者推迟至 2021 年度举行所致。

2021 年度维修配件费较上期增加 24.85 万元，上升幅度 6.78%，主要系本期需按政策预提维修费的收入增加。

二、管理费用变动情况

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动金额	变动幅度
职工薪酬	868.94	962.09	-93.15	-9.68%
咨询及中介费用	428.25	729.01	-300.76	-41.26%
房租水电费	114.85	255.38	-140.53	-55.03%
办公费	45.70	47.58	-1.88	-3.95%
业务招待费	64.52	71.51	-6.99	-9.77%
差旅费	31.45	21.02	10.43	49.62%
折旧与摊销	478.13	484.42	-6.29	-1.30%
其他	126.12	250.18	-124.06	-49.59%
合计	<u>2,157.96</u>	<u>2,821.19</u>	<u>-663.23</u>	<u>-23.51%</u>

公司 2021 年度营业收入增长 12.43%，而管理费用下降了 23.51%，主要系人员岗位结构优化部分管理人员离职导致职工薪酬减少 93.15 万元；重大资产重组项目终止导致咨询及中介费用减少 300.76 万元；将原作为投资性房产出租的杭州办公楼收回作为自用办公场地，导致房租水电减少 140.53 万元。管理费用主要明细变动情况如下：

2021 年度应付职工薪酬较上期减少 93.15 万元，下降幅度 9.68%，主要系人员岗位结构优化部分管理人员离职所致。

2021 年度房租物业水电费较上期减少 140.53 万元，下降幅度 55.03%，主要系公司将投资性房地产转为自用，退租了原租赁的房产所致。

2021 年度咨询及中介费较上期减少 300.76 万元，下降幅度 41.26%，主要系本期重大资产重组终止支付中介费用减少所致。

2021 年度其他较上期减少 124.06 万元，下降幅度 49.59%，主要系 2020 年度处置机加工车间因管理不善报废的一批材料 94.83 万元。

会计师核查回复：

经核查，会计师认为：销售费用变动幅度与营业收入增长幅度存在较大差异的原因主要系将与合同履约相关运输费分配至营业成本所致；管理费用变动幅度与营业收入增长幅度存在较大差异的原因主要系重大资产重组终止、人员岗位结构优化管理人员离职、投资性房地产转为自用办公场所、机加工处置材料报废等

因素导致 2021 年度管理费用同比下降较大。爱司凯销售费用和管理费用变动的原因清晰、合理，与公司的经营活动相匹配，相关费用核算真实、准确，不存在跨期结转费用的情形。

8. 年报显示，公司首次公开发行募投项目 MEMS 打印头生产线建设项目（以下简称“MEMS 项目”）及数字制版机、工业用压电喷墨打印头生产线项目（以下简称“制版机项目”）预计于 2020 年 03 月 31 日、2020 年 09 月 30 日达到预定可使用状态。其中，MEMS 项目已于 2020 年 4 月 2 日结项，制版机项目未结项且未发布延期公告。公司上述募投项目仍处于调试过程中，尚未产生相关收益。请结合募投项目可行性研究报告、达到预定可使用状态日期、项目对应的在建工程或固定资产、相应资产可回收金额计算过程及减值测试过程等，说明募投项目未产生收益的原因、可行性是否发生不利变化，对应资产是否存在减值迹象，未计提相应资产减值准备是否合理审慎，相关信息披露是否及时、准确。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、募投项目公告披露情况说明

公司于 2018 年 10 月披露《关于变更部分募集资金投资项目的公告》，将原募集资金投资项目 CTP 设备生产建设项目变更为 MEMS 打印头生产线建设项目；将原募集资金投资项目研发中心建设项目变更为制版机项目。

1、MEMS 喷墨打印头生产线建设项目公告披露情况

根据公司《MEMS 喷墨打印头生产线建设项目可行性分析报告》，MEMS 项目预计于 2020 年 3 月 31 日建设完成。截至 2020 年 2 月 29 日，公司募投项目 MEMS 项目已达到预定可使用状态，公司于 2020 年 4 月 2 日召开第三届董事会第十四次会议审议通过了《关于部分募投项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金

的议案》，公司将 MEMS 项目进行结项并将节余募集资金 1,516.94 万元永久补充流动资金，用于公司持续生产经营活动，并于同日披露了《关于部分募投项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的公告》（公告编号：2020-009）。上述永久补充流动资金事项实施完成并将项目尾款支付完毕后，公司于 2021 年 3 月 17 日注销对应的募集资金专户。

上述事项公司于巨潮资讯网上披露了相关公告：《关于变更部分募集资金投资项目的公告》（公告编号：2018-088）、《关于部分募投项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的公告》（公告编号：2020-009）。

2、数字制版机、工业用压电喷墨打印头生产线建设项目公告披露情况

根据《数字制版机、工业用压电喷墨打印头生产线建设项目可行性研究报告》，制版机项目的建设期定为 24 个月，后经公司董事会审议通过《关于募集资金投资项目延期的议案》（公告编号：2020-073），该项目预计延期至 2020 年 9 月 30 日建设完成。截至 2020 年 9 月 30 日，制版机项目已达预订使用状态，该项目募集资金已完全按照计划投入建设，截至 2020 年 12 月 31 日账户余额为 31.79 元，因剩余金额较少，公司于 2021 年 8 月 6 日注销募集资金专户。

如前所述，MEMS 项目与制版机项目不存在未及时披露延期的情形。其中，MEMS 项目于 2020 年 3 月 31 日达到可使用状态，并于 2020 年 4 月 2 日结项，公司同日披露了《关于部分募投项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的公告》（公告编号：2020-009）。制版机项目于 2020 年 9 月 30 日达到可使用状态，因其专户剩余资金较少，公司于 2021 年 8 月 6 日注销对应的专户。因募投项目按计划结项不属于《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《深圳证券交易所创业板规范运作指引》以及公司《募集资金管理办法》等规定的需要审议披露的事项，故公司未进行单独公告。公司已在相关定期报告及募集资金存放与使用专项报告中对募投项目投资进度、达到预定可使用状态日期、本年度实现的效益、是否达到预计收益、项目可行性是否发生重大变化等进行了及时、准确的披露。

二、尚未产生相关收益的情况说明

公司募投项目“MEMS 打印头生产线建设项目”自 2020 年底进入正常运作以来，持续改进生产工艺，解决了一系列的设备问题，进一步提升了 MEMS 制作工艺水平。至 2021 年底，累计为公司在杭州的喷头制造车间提供了 20 种不同型号或版本的料件。在此基础上，喷头制造车间研发成功了硅喷孔板的 512 喷头和立式硅 1024 喷头两款喷头，并少量试生产。此外，通过 MEMS 项目生产的其他料件正在支持公司其他种类新喷头的研发。

募投项目“数字制版机、工业用压电喷墨打印头生产线项目”在 2020 年 9 月达到可使用状态。由于项目位于杭州市富阳区，将 CTP 生产整体从原生产基地搬迁到富阳区需要完成一系列的准备工作，与原房东沟通提前解约事项、员工动员、机器设备搬迁等，公司在 2020 年底完成了生产基地搬迁，重建了喷头项目生产线，全新的净化车间和优化后的生产线布局。但 2020 年底完成搬迁后，2021 年因疫情影响，公司上下游供应商、客户及员工出差都受到很大程度的影响，无法正常展开新业务的大力推进，从而影响了投产进度。

综上，募投项目本期未实现效益的原因具有合理性，募投项目的可行性没有发生重大变化，公司认为无需计提资产减值。

会计师核查回复：

我们对“MEMS 打印头生产线建设”项目、“数字制版机、工业用压电喷墨打印头生产线项目”进行了现场查看；检查制版机项目对应房产的不动产权证；检查公司搬迁的内部文件资料；检查公司研发项目投入与上述募投项目进展的匹配性；访谈了公司管理层；检查募投项目变更、延期、结项等相关公告等。此外，我们根据已获取资料判断可行性是否发生不利变化，结合现场观察情况，评估是否存在减值迹象。

经核查，会计师认为：爱司凯已结项的“MEMS 打印头生产线建设”项目和“数字制版机、工业用压电喷墨打印头生产线项目”构成包括生产用房产和 MEMS 产线，主要为生产用房产，项目建设转固时点和金额核算准确。上述两个项目主要围绕工业用压电喷墨打印头，由于项目为高精尖技术，研发攻关遇到一定的困难，导致项目的推进不及预期。截至 2021 年 12 月 31 日，公司已经实现工业用压电喷墨打印头小批量的试制，并在自产 3D 砂模打印机上试用，就试用

过程中的存在的问题进行技术和工艺改进，故 2021 年度尚未实现效益。募投项目已经取得阶段性成果，可行性未发生重大变化，根据公司对募投项目未来现金流的预测，相关资产未出现减值迹象。

[此页无正文]

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

二〇二二年五月二十日